

平成 29 年 10 月 27 日

各 位

会 社 名 フューチャー株式会社
 代表者名 代表取締役会長兼社長 金丸 恭文
 (コード番号 4722 東証第一部)
 問合せ先 執行役員 中島 由彦
 (TEL (03) 5740 - 5724)

平成 29 年 12 月期第 3 四半期連結業績のお知らせ

1. 平成 29 年 12 月期第 3 四半期連結業績について：

当社グループの当第 3 四半期（平成 29 年 1 月 1 日～平成 29 年 9 月 30 日）の連結業績は、

売 上 高	26,500百万円	(前年同期比 3.3%増)
営 業 利 益	3,284百万円	(前年同期比 25.0%増)
親会社株主に帰属する四半期純利益	2,407百万円	(前年同期比 54.7%増)

となりました。各セグメントの業績については以下のとおりです。

(1) ITコンサルティング&サービス事業

フューチャーアーキテクト株式会社は、新旧のプロジェクトの転換期にあり、前年同期比で売上・営業利益とも減少しましたが、一方で、アパレル、スーパー、新聞メディア、及び物流会社などの新規のプロジェクトを多数開始しました。また、首都圏を中心とする複数の銀行から渉外・融資支援システムを受注し、その開発を開始したほか、FX会社やネット証券のプロジェクトの売上が増加しました。

株式会社ワイ・ディ・シーは、製造業を中心にシステム開発の受託や自社製品のライセンス販売が好調に推移し、ITコンサルティング&サービス事業の売上高と営業利益を押し上げました。

FutureOne 株式会社は、自社製のパッケージを「InfiniOne」シリーズとしてリニューアルしたことや、顧客のターゲットを売上 50 億円～100 億円の中堅企業にフォーカスしたことによりプロジェクトの受注が増加し、開発も順調に進んだことから売上高・営業利益とも前年同期比で大幅に改善しました。

株式会社マイクロ・シー・エー・デーは、知的財産管理ソフトウェアの新規顧客への販売や製造業向けのサービスが好調に推移しました。

この結果、本セグメントの売上高は 21,772 百万円(前年同期比 19.4%増)、営業利益は 3,407

百万円（前年同期比 22.6%増）となり、前年同期比で売上高及び営業利益が増加しました。

（2）ニューメディア&ウェブサービス事業

株式会社eSPORTSは、プライベートブランドのアウトドアやトレーニング用品の販売が好調であったことから売上高は前年同期比で11.7%増加しましたが、夏季の天候不良の影響を受けた価格競争の激化から粗利率の低下や、輸送費等の増加により、営業利益は減少しました。

東京カレンダー株式会社は、30代から40代の都会の男女に絞ったコンテンツ戦略と自社で動画を作成する体制の強化により、9月の月間ページビューは、昨年末の3,000万から4,500万に増加するとともに、雑誌の販売も第2四半期以降増加傾向となりました。これにより、ウェブと雑誌の双方で広告の売上が増加したため、売上高が前年同期比で33.4%増加し、第3四半期の3ヵ月間で営業黒字となり、累計の赤字幅が前年同期比で縮小しました。

コードキャンプ株式会社は、オンラインプログラミング講座の継続的な拡大や転職希望者のためのエンジニア養成・就職紹介プログラムの売上への貢献により前年同期比で売上高が40.0%増加しました。他方、サービスの開発や広告宣伝費などへの先行投資により、営業赤字が続いておりますが、第3四半期から営業赤字は減少傾向にあります。

この結果、本セグメントの売上高は4,913百万円（前年同期比17.6%増）、営業損失は224百万円（前年同期は259百万円の損失）となり、前年同期比で売上高が増加し、営業赤字幅は縮小しております。

（注）上記のセグメントの業績数値は、セグメント間の内部売上高または振替高を調整前の金額で記載しております。

平成28年4月1日付で持株会社体制への移行により組織体制を整備したため、前第2四半期連結会計期間より、従来「ITコンサルティング事業」に含めていたグループ運営に係る費用をセグメント利益の調整額に費用として計上する方法に変更し、各グループ会社からの業務委託料やグループ成長支援料等をセグメント利益の調整額に収益として計上する方法に変更しております。また、第1四半期連結会計期間より、「ITコンサルティング事業」と「パッケージ&サービス事業」を1つのセグメントに集約し、セグメント名称を「ITコンサルティング&サービス事業」に変更しております。なお、前年同期比については、前第3四半期連結累計期間の数値を変更後の報告セグメントの区分及び測定方法に組み替えた上で比較を行っております。

2. 今後について：

(1) ITコンサルティング&サービス事業

フューチャーアーキテクト株式会社及びフューチャーインスペース株式会社は、次のような戦略を基本として、フューチャーグループ独自の付加価値の高いサービスを提供し、顧客のビジネスやITの改革に貢献することを目指しております。

- ・経営革新・業務改革・システム改革を三位一体として捉え、最新のIT技術やリアルタイムなデータ処理を可能にする自社製コンポーネント (Future Component) を活用することによって、グランドデザインから設計、開発、保守運用に至るまでの一貫したサービスを提供します。
- ・ブラックボックス化したレガシーシステムを科学的に分析し、最新のオープンシステムとして再構築する手法 (Future Formula) を用いて顧客の複雑化、重層化した基幹システムを刷新します。
- ・独自のプロジェクト・モニタリングとマネジメント手法 (Future Navi、Futurefraqta) を活用して、短時間で品質の高いシステム設計や開発を実現します。

当四半期 (平成 29 年 1 月 1 日～平成 29 年 9 月 30 日) においては、例年よりも多くの新規顧客のプロジェクトを開始しており、今後はこれらの新規プロジェクトを上記の Future Navi、Futurefraqta を活用して確実に完成させるとともに、さらに多くの新規プロジェクトの獲得を目指してまいります。

また、銀行向けの渉外・融資支援クラウドシステム「FutureBANK」を導入する銀行が拡大していくものと考えております。他方、当社グループが蓄積してきた流通業の業務に関する知見と次世代のシステムアーキテクチャーを融合した流通業向けクラウドシステム「FutureRETAIL」の開発を進めております。

平成 29 年 1 月 5 日付で横河電機株式会社より、製造業向けシステムのコンサルティングや開発に実績のある株式会社ワイ・ディ・シーの株式の 81%を取得して連結子会社といたしました。今後は、フューチャーグループ内での連携を強化することにより、新たな顧客の獲得や既存の顧客に対する新たな技術、ソリューション及びサービスの提供を進めてまいります。

FutureOne 株式会社は、リニューアルした自社製ソフトウェア「InfiniOne ERP」の中堅企業への販売が増加しており、フューチャーグループ各社や外部販売パートナー会社との連携を図りつつ、中堅企業マーケットに特化することで業績の拡大を図ります。

さらに、幅広い顧客のニーズに対応するため、2017 年 10 月にフューチャー株式会社に「Strategy Innovation Group」を新設し、「企業変革・事業創造」「グローバル市場開

拓」「トータル・リスク・マネジメント」等の戦略コンサルティングサービスの提供を開始しました。

(2) ニューメディア&ウェブサービス事業

株式会社eSPORTSは、プライベートブランドのアウトドア・フィットネス用品の商品企画や人気のあるカジュアルバッグ・ウェアなどの戦略的な仕入れを強化することで、粗利益率の改善を図ってまいります。また、フューチャーグループのテクノロジーを活用して、価格や売れ筋の調査・分析の充実やカスタマー対応の進化を図るとともに、東京カレンダーと連携して、顧客ロイヤリティ向上や自社ECサイトの売上の増大を目指してまいります。

東京カレンダー株式会社は、4,500万の月間ページビューという集客力、自社制作による質の高い動画広告、及び紙とネットの双方のメディアを活かして、広告収入の増加を図ることで2017年通期の営業黒字を目指します。また、第1四半期末に取得したオンライン婚活サービスを提供するマッチアラム株式会社との連携は順調に進展しておりますが、今後はさらに結婚、出産、昇進などのライフイベントを支援する新サービスの展開を進め、マーケティングプラットフォームの構築を目指してまいります。

コードキャンプ株式会社は、法人向けのオンライン・オフラインのプログラミング教育の拡大やITエンジニアへのスキルアップのプログラミング教育と転職先の紹介サービスの拡大に注力し、早期の月次黒字化を目標としてまいります。

なお、平成29年12月期通期の連結業績予想につきましては、前回発表（平成29年7月28日付）からの変更はございません。

以上

●本件に関するお問い合わせ先：

フューチャー株式会社 IR担当 中島

IR直通 Tel：03-5740-5724 電子メール：ir@future.co.jp